MARGENTIS • PRAXISWISSEN & WORKBOOK

Deine Preise müssen auch dein Leben tragen.

Der verständliche Kalkulationsplan für Selbstständige in Beauty und Dienstleistung

Vom privaten Monatsbedarf zum tragfähigen Kundenpreis. Schritt für Schritt. Mit Rechenbeispielen und deinem eigenen Zahlenplan.

VERSTEHEN	RECHNEN	ENTSCHEIDEN
Kosten und Steuern einordnen	Preise und Zeit realistisch planen	Erkennen, was für dich übrig bleibt

Kathrin El-Yahya
Autorin · Gründerin von Margentis

Stand: Oktober 2026 · Deutschland · 1. Ausgabe

Mit vollständiger Margentis-Beispielkalkulation „ANSATZFARBE“ vom 13.10.2026 im Anhang.

01 • WILLKOMMEN

Ich möchte, dass du deine Zahlen verstehst.

Ich bin Kathrin El-Yahya, 40 Jahre alt, Mutter von zwei Kindern, Ehefrau und seit 15 Jahren selbstständig. Als Friseurin und Unternehmerin kenne ich den Alltag zwischen Kundenterminen, Mitarbeitenden, Familie und den vielen Entscheidungen, die nebenbei getroffen werden müssen.

Ich weiß, wie leicht man viel arbeitet und trotzdem nicht sicher sagen kann: Lohnt sich das eigentlich für mich? Genau hier setzt meine Arbeit mit Margentis an.

Meine Intention ist, Selbstständigen ihre Unternehmenszahlen verständlich zu machen. Ich möchte dir helfen, Kosten zu erkennen, Preise nachvollziehbar zu berechnen und Entscheidungen mit mehr Klarheit zu treffen. Du musst dafür keine komplizierten Fachbegriffe lernen.

Dein Unternehmen soll seine Rechnungen bezahlen können. Und es soll dir ermöglichen, deine privaten Kosten, deine Absicherung und dein Leben zu finanzieren.

Was du mit diesem Plan erarbeitest

Du ermittelst deinen privaten Bedarf, sammelst die betrieblichen Kosten, berechnest realistisch verkaufbare Stunden und leitest daraus Preise ab. Zum Schluss prüfst du, ob nach Steuern und Rücklagen tatsächlich genug für dich bleibt.

Dieser Leitfaden vermittelt betriebswirtschaftliche Grundlagen und vereinfachte Planungsmodelle. Er ersetzt keine individuelle Steuer- oder Rechtsberatung. Die steuerliche Einordnung bezieht sich vorrangig auf Einzelunternehmen; für eine GmbH oder UG gelten andere Regeln.

02 • DEIN WEG DURCH DEN PLAN

Einmal sortieren. Dann klarer entscheiden.

Schritt	Dein Ergebnis	Seite
1 · Begriffe verstehen	Umsatz, Gewinn und Kontostand unterscheiden	4
2 · Privatbedarf & Steuerpuffer	Wissen, was dein Betrieb für dich erwirtschaften muss	5–6
3 · Kosten & Zeit erfassen	Realistische Stunden- und Materialkosten	7–11
4 · Leistung kalkulieren	Selbstkosten, Marge und Kundenpreis	12–14
5 · Steuern & Monat prüfen	Preis und verfügbares Geld zusammenbringen	15–16
6 · Originalbeispiel verstehen	Margentis-Auswertung richtig lesen	17–18
7 · Selbst anwenden	Checkliste und drei Arbeitsblätter	19–22
8 · Praxis & nächste Schritte	Originalexport, Quellen und Vertiefung	23–27

Lege dir diese Unterlagen bereit

Deine letzten Kostenübersichten, Einkaufsrechnungen, Personalaufwendungen, einen realistischen Kalender und eine Aufstellung deiner privaten Ausgaben. Drei bis zwölf Monate geben meist ein klareres Bild als ein einzelner besonders guter Monat.

So arbeitest du mit dem Workbook

Lies zuerst das Beispiel und trage danach deine eigenen Zahlen ein. Alle frei entwickelten Zahlen sind ausdrücklich Lernbeispiele. Die Zahlen aus dem Originalexport werden gesondert gekennzeichnet. Die Arbeitsblätter sind zum Ausdrucken und handschriftlichen Ausfüllen gedacht.

03 • DIE GRUNDLAGE

Umsatz ist noch kein Geld für dich.

Begriff	Einfach erklärt
Umsatz	Der Wert deiner verkauften Leistungen und Produkte. In diesem Plan rechnen wir bei Umsatzsteuerpflicht mit Nettoumsatz.
Betrieblicher Gewinn vor persönlichen Steuern	Umsatz minus steuerlich abziehbare Betriebsausgaben. Privatentnahmen mindern diesen Gewinn beim Einzelunternehmen nicht.
Kalkulatorischer Unternehmerlohn	Ein eingeplanter Betrag für deine eigene Arbeit. Er hilft bei der Preisfindung, ist beim Einzelunternehmen aber kein steuerlich abziehbares Gehalt.
Kalkulatorischer Überschuss	Was in deiner Preisplanung nach betrieblichen Kosten und eingeplanter eigener Vergütung zusätzlich übrig bleibt.
Kontostand	Eine Momentaufnahme. Darin können Umsatzsteuer, Rücklagen, Kredite und bereits verplantes Geld stecken.

Eine Entnahme verändert dein Bankkonto. Sie sagt dir nicht, wie viel Gewinn dein Unternehmen erzielt hat.

Auch Gewinn und verfügbares Geld können auseinanderliegen: Eine Darlehenstilgung kostet Geld, ist aber keine Betriebsausgabe. Eine Abschreibung kann den Gewinn mindern, obwohl die Anschaffung schon früher bezahlt wurde.

Für deinen Plan brauchst du deshalb zwei Blicke: Tragen deine Preise die Kosten? Und reicht das verfügbare Geld für alle fälligen Zahlungen? Steuerliche Grundlage: [4].

04 • SCHRITT 1

Was muss privat für dich übrig bleiben?

Starte bei deinem Leben. Rechne den monatlichen Betrag aus, den du aus deiner Selbstständigkeit wirklich brauchst. Jahreszahlungen teilst du durch zwölf. Bei gemeinsamen Haushaltskosten zählt dein tatsächlicher Anteil.

Privater Monatsbedarf · Lernbeispiel	Betrag
Wohnen, Strom und Haushaltsanteil	900,00 €
Lebensmittel und Alltag	450,00 €
Mobilität, Kinder und persönliche Ausgaben	350,00 €
Eigene Kranken- und Pflegeversicherung	500,00 €
Altersvorsorge und private Reserve	300,00 €
Benötigter Betrag nach Ertragsteuern	2.500,00 €

Andere verlässlich verfügbare private Einnahmen können deinen notwendigen Beitrag senken. Plane nur den Anteil ein, der wirklich zur Deckung dieser Ausgaben zur Verfügung steht.

Die 2.500 € sind dein Bedarf nach Ertragsteuern. Sie sind weder dein nötiger Umsatz noch automatisch dein steuerfreier Unternehmerlohn.

Absicherung bewusst mitnehmen

Eigene Krankenversicherung und Altersvorsorge gehören in deine persönliche Bedarfsplanung. Zähle sie nicht zusätzlich noch einmal als Betriebskosten. Ihre steuerliche Behandlung kann davon abweichen; das klärst du separat.

Dein Bedarf darf über dem absoluten Minimum liegen. Urlaub, Erholung und Rücklagen sollten nicht davon abhängen, ob zufällig etwas übrig bleibt.

05 • SCHRITT 2

Vom Privatbedarf zum Gewinnziel

Damit nach persönlichen Steuern genug für dich bleibt, brauchst du einen höheren Gewinn vor diesen Steuern. Für eine erste Übersicht nutzen wir einen ausdrücklich angenommenen Gesamtpuffer von 30 %. Er ist ein Lernwert, kein allgemein empfohlener Steuersatz.

Benötigter Gewinn vor Ertragsteuern = Privatbedarf ÷ (1 − angenommene Steuerquote)

Rechnung · Lernbeispiel	Ergebnis
2.500,00 € ÷ 0,70	3.571,43 €
Davon 30 % Steuerpuffer	1.071,43 €
Für den privaten Bedarf verbleiben	2.500,00 €

Einfach 30 % auf 2.500 € aufzuschlagen wäre zu wenig: 3.250 € minus 30 % ergeben nur 2.275 €. Die Steuerquote bezieht sich hier auf den Betrag **vor** Steuern.

Mehr als nur dein eigener Bedarf

Soll zusätzlich eine betriebliche Geldreserve von 350 € nach Steuern aufgebaut werden, lautet die vereinfachte Rechnung: (2.500 € + 350 €) ÷ 0,70 = **4.071,43 € Gewinnziel**. Die Steuerreserve beträgt dann 1.221,43 €.

Die Gesamtquote soll die voraussichtliche tatsächliche Belastung aus Einkommensteuer, gegebenenfalls Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer sowie einer verbleibenden Gewerbesteuer berücksichtigen. Keine zweite pauschale Gewerbesteuer darüberlegen. Details auf Seite 15.

Eine Geldrücklage senkt allein durch das Zurücklegen nicht den steuerlichen Gewinn. Abweichungen durch Sonderausgaben, Abschreibungen und andere Effekte sind in diesem einfachen Modell nicht abgebildet.

Kleinunternehmerregelung: Grundsätzlich höchstens 25.000 € Gesamtumsatz im Vorjahr und höchstens 100.000 € im laufenden Jahr. Dann sind die betreffenden Umsätze steuerfrei; dafür besteht grundsätzlich kein Vorsteuerabzug. Für Gründung und Grenzüberschreitung gelten Besonderheiten. Einkommen- und gegebenenfalls Gewerbesteuer bleiben gesondert zu prüfen. [2, 3]

06 • SCHRITT 3

Welche Kosten hat dein Betrieb wirklich?

Sammle alle laufenden Kosten. Monatliche Rechnungen übernimmst du direkt. Jahresrechnungen teilst du durch zwölf. Kosten, die du später je Behandlung ansetzt, bleiben aus diesem gemeinsamen Kostenblock draußen.

Gemeinsame monatliche Betriebskosten · Beispiel	Betrag
Miete und Nebenkosten	900,00 €
Energie	150,00 €
Versicherungen und Beiträge	150,00 €
Software, Telefon und Internet	100,00 €
Buchhaltung und Beratung	150,00 €
Reinigung, Werbung, Wartung und Sonstiges	350,00 €
Summe gemeinsamer Kosten ohne Personal / Material	1.800,00 €

Netto oder brutto?

Wenn du Vorsteuer abziehen darfst, gehört die abziehbare Umsatzsteuer deiner Einkäufe nicht zu deinen Kosten. Ohne Vorsteuerabzug rechnest du mit dem tatsächlichen Rechnungsbetrag. Umsatzsteuerfreie Kosten wie manche Versicherungen bleiben mit ihrem vollen Betrag stehen. [1, 3]

Vermeide doppelte Kosten

Material entweder je Leistung oder im gemeinsamen Kostenblock erfassen. Mitarbeitendenkosten entweder als eigener Zeitkostensatz oder im gemeinsamen Stundensatz verteilen. Deinen Unternehmerlohn nur einmal berücksichtigen.

Für die Liquidität kommen zusätzlich fällige Investitionen und Darlehenstilgungen hinzu. Eine Abschreibung und die volle Anschaffungszahlung dürfen nicht unbemerkt doppelt als Kosten in derselben Preisrechnung landen.

07 • SCHRITT 4

Du kannst nicht jede Arbeitsstunde verkaufen.

Öffnungszeit ist nicht automatisch bezahlte Kundenzeit. Urlaub, Krankheit, Weiterbildung, Aufräumen, Planung und Lücken müssen mitgedacht werden. Rechne deshalb zuerst ein realistisches Jahr und teile es dann durch zwölf.

Solo-Beispiel: verkaufbare Zeit im Jahr	Stunden
40 Stunden × 52 Wochen	2.080
Abzug: 6 Wochen Urlaub / Feiertage × 40 Stunden	−240
Abzug: 2 Wochen Krankheit / Weiterbildung × 40 Stunden	−80
Verbleibende Anwesenheitszeit	1.760
Abzug: 20 % Organisation / Reinigung / Verwaltung	−352
Mögliche Kundenzeit	1.408
Abzug: 10 % Terminlücken / unbezahlte Ausfälle	−140,8
Realistisch verkaufbare Stunden im Jahr	1.267,2
Durchschnitt pro Monat: 1.267,2 ÷ 12	105,6

Je weniger Stunden tatsächlich bezahlt werden, desto mehr muss eine verkaufte Stunde tragen.

Die Abzüge sind Annahmen. Ersetze sie durch deine tatsächlichen Daten. Urlaub und Feiertage nicht zusätzlich ein zweites Mal abziehen. Bei Mitarbeitenden für jede Person die eigene Kapazität ermitteln.

08 • SCHRITT 5

Mitarbeitende kosten mehr als ihren Bruttolohn.

Wenn du ein Team beschäftigst, erfasse den gesamten Aufwand des Arbeitgebers: Bruttolohn plus Arbeitgeberanteile, Umlagen und weitere tatsächliche Personalaufwendungen. Ein pauschaler Aufschlag kann für einen ersten Entwurf helfen, ersetzt aber nicht die Lohnabrechnung.

Zeitkostensatz einer Mitarbeiterin · Lernbeispiel	Wert
Arbeitgeber-Gesamtkosten im Monat	3.075,00 €
Realistisch verkaufbare Mitarbeiterstunden im Monat	100 Stunden
Personalkosten pro verkaufter Stunde: 3.075 ÷ 100	30,75 €
Personalkosten für 60 berechnete Minuten	30,75 €

Bezahlte Ausfallzeit wird mitfinanziert

Auch während bezahltem Urlaub laufen Personalkosten weiter. Deshalb teilst du die Jahreskosten durch die realistisch verkaufbaren Jahresstunden. So tragen die produktiven Termine die übrige bezahlte Zeit mit.

Deine eigene Arbeit separat behandeln

Als Einzelunternehmerin bekommst du kein steuerlich abziehbares Gehalt von dir selbst. Du planst für deine Arbeit einen Unternehmerlohn ein. Dieser ist eine Rechengröße und muss aus dem steuerlichen Gewinn finanziert werden. [4]

Teammodell: Personalkosten je Leistung + gemeinsame Betriebskosten + eigener Vergütungsbedarf. Jeder Bestandteil genau einmal.

Im folgenden Solo-Beispiel gibt es keine Mitarbeitendenkosten. Dort werden gemeinsame Kosten und das gesamte eigene Gewinnziel zusammen über die Stunden gedeckt.

09 • SCHRITT 6

Was verbrauchst du bei einem Termin?

Berechne zuerst den Preis der kleinsten passenden Einheit, zum Beispiel pro Milliliter, Gramm oder Stück. Multipliziere ihn dann mit dem echten Verbrauch.

Materialkosten = Einkaufspreis ÷ Packungsmenge × Verbrauch

Aus dem Originalexport [7]	Rechnung	Kosten
Haarfarbe	5,60 € ÷ 100 ml × 40 ml	2,24 €
Entwickler	4,68 € ÷ 1.000 ml × 40 ml	0,19 €
Summe	Gerundet	2,43 €

Die Einkaufspreise werden hier so übernommen, wie sie im Original hinterlegt sind. Prüfe bei deiner eigenen Rechnung, ob diese Werte zu deinem Vorsteuerstatus passen.

Denke an den Rest

Handschuhe, Folien, Einwegartikel oder zusätzliche Pflege können dazugehören. Wenn du sie bereits im gemeinsamen Kostenblock angesetzt hast, berechne sie nicht noch einmal je Termin.

Verschnitt und Schwund sichtbar machen

Bleiben regelmäßig Reste übrig, ergänze einen auf deinen Verbrauch gestützten Puffer. Beispiel: 2,43 € × 1,10 = 2,67 € bei angenommenen 10 % Schwund. Dieser Puffer ist keine Steuer und keine Gewinnmarge.

Tipp: Miss einige typische Anwendungen nach. „Ungefähr eine Tube“ ist als Grundlage oft ungenauer als der gemessene Verbrauch von mehreren Terminen.

10 • SCHRITT 7

Dein erforderlicher Stundensatz

Jetzt verbinden wir das Solo-Beispiel: 1.800 € gemeinsame Betriebskosten, 4.071,43 € Gewinnziel vor Ertragsteuern und 105,6 verkaufbare Stunden im Monat. Das Gewinnziel enthält bereits deinen Privatbedarf, die betriebliche Reserve und den angenommenen Steuerpuffer.

Erforderlicher Netto-Stundensatz =
(gemeinsame Kosten + Gewinnziel) ÷ verkaufbare Stunden

Solo-Lernbeispiel	Betrag
Gemeinsame Kosten	1.800,00 €
+ Gewinnziel vor Ertragsteuern	4.071,43 €
= Zu deckender Monatsbetrag ohne direktes Material	5.871,43 €
÷ 105,6 verkaufbare Stunden	55,60 € je Stunde

Dieser Satz ist ein **Bedarfsdeckungs-Satz**. Er ist mehr als ein reiner Kostensatz: Dein eigener Lebensunterhalt und die geplante Reserve stecken bereits darin. Direktes Material kommt je Leistung hinzu.

Zwei saubere Rechenwege

Bedarfsweg: Wie hier vom privaten Bedarf zum nötigen Umsatz rechnen. Keinen weiteren Unternehmerlohn auf denselben Satz aufschlagen.
Margenweg: Vollständige Selbstkosten inklusive einmaligem kalkulatorischem Unternehmerlohn berechnen und anschließend eine zusätzliche Marge planen. Danach mit der Monatsrechnung prüfen, ob der Privatbedarf nach Steuern gedeckt ist.

Beide Wege können sich ergänzen. Ihre Gewinn- und Unternehmerlohnanteile dürfen nicht unbemerkt addiert werden. Der Margenweg wird am Originalbeispiel erklärt.

11 • SCHRITT 8

Wie viel Zeit gehört in deinen Preis?

Eine Behandlung kann 75 Minuten dauern, ohne 75 Minuten aktive Arbeitszeit zu benötigen. Trotzdem ist Einwirkzeit nicht automatisch kostenlos. Entscheidend ist, ob du diese Zeit und die betriebliche Kapazität tatsächlich anders nutzen kannst.

Originalbeispiel Ansatzfarbe [7]	Zeit
Kundenzeit insgesamt	75 Minuten
Aktive Arbeit	45 Minuten
Einwirkzeit insgesamt	30 Minuten
Davon im Export kalkulatorisch gebunden	15 Minuten
Davon frei nutzbar und nicht berechnet	15 Minuten
Berechnete Personal- und Betriebskapazität	60 Minuten

Freie Einwirkzeit darfst du nur entlastend ansetzen, wenn du sie realistisch und ohne doppelte Belegung verkaufen oder nutzen kannst.

Bleiben Raum, Arbeitsplatz oder Personal exklusiv blockiert, können weitere Kapazitätskosten entstehen. Personalzeit und Raumzeit müssen dabei nicht identisch sein. Im Originalexport werden für beide 60 Minuten angesetzt.

Dein einfacher Termincheck

Frage dich: Arbeite ich aktiv? Muss ich verfügbar bleiben? Ist der Platz belegt? Kann parallel wirklich eine andere bezahlte Leistung stattfinden? Wenn die Antwort unklar ist, plane vorsichtig und prüfe deinen Kalender statt eine theoretische Parallelbelegung anzunehmen.

12 • SCHRITT 9

20 % Marge sind nicht 20 % Aufschlag.

Bei der Marge bezieht sich der Gewinnanteil auf den Netto-Verkaufspreis. Beim Aufschlag bezieht er sich auf deine Selbstkosten. Das ist ein wichtiger Unterschied.

Rechnung mit 81,33 € Selbstkosten	Netto-Preis	Überschuss
20 % Aufschlag: 81,33 € × 1,20	97,60 €	16,27 €
20 % Marge: 81,33 € ÷ 0,80	101,66 €	20,33 €

Netto-Preis bei Zielmarge = Selbstkosten ÷ (1 − Marge)
20 % Marge bedeutet: durch 0,80 teilen.

Der Aufschlag von 20 % ergibt nur rund 16,67 % Marge. Umgekehrt braucht eine Marge von 20 % einen Aufschlag von 25 % auf die Selbstkosten.

Was die Marge abdecken soll

Eine zusätzliche Marge schafft Spielraum für unternehmerisches Risiko und Entwicklung. Wenn dein eigener Vergütungsbedarf schon in den Selbstkosten steckt, ist der kalkulatorische Überschuss der Betrag darüber hinaus. Er ist vor Ertragsteuern gerechnet.

Prüfe deinen Rechenweg

Hast du auf Seite 11 bereits deinen gesamten Gewinnbedarf einschließlich Reserve eingerechnet, ist eine zusätzliche Marge eine bewusste weitere Zielentscheidung. Sie wird nicht automatisch noch einmal benötigt, um denselben privaten Bedarf zu decken.

Rundung im Original: 81,33 ÷ 0,80 = 101,6625 €. Gerundet ergeben sich 101,66 € netto und 20,33 € kalkulatorischer Überschuss.

13 • SCHRITT 10

Umsatzsteuer richtig auf- und herausrechnen

Für regulär besteuerte Friseurdienstleistungen gilt grundsätzlich der Regelsteuersatz von 19 %. Er wird auf den Netto-Verkaufspreis gerechnet. Die Umsatzsteuer ist kein Gewinn. [1]

Brutto = Netto × 1,19
Netto = Brutto ÷ 1,19
Enthaltene Umsatzsteuer = Brutto × 19 ÷ 119

Ansatzfarbe: Preisaufbau aus dem Original [7]	Betrag
Selbstkosten	81,33 €
+ Kalkulatorischer Überschuss bei 20 % Marge	20,33 €
= Netto-Verkaufspreis	101,66 €
+ 19 % Umsatzsteuer, gerundet	19,32 €
= Mathematischer Kundenpreis	120,98 €
Im Export auf volle Euro aufgerundet	121,00 €

In 119 € Kundenpreis stecken 19 € Umsatzsteuer und 100 € Nettoumsatz. Ziehst du einfach 19 % von 119 € ab, erhältst du fälschlich 96,39 € netto.

Was tatsächlich ans Finanzamt geht

Grundsätzlich wird die Umsatzsteuer deiner Verkäufe mit der abzugsfähigen Vorsteuer deiner Einkäufe verrechnet. Beispiel: 950 € Umsatzsteuer minus 190 € Vorsteuer = 760 € Zahllast. Es gelten die jeweiligen Voraussetzungen. [3]

Praktisch kannst du den enthaltenen Steueranteil zunächst getrennt zurücklegen und nach der Abrechnung anpassen. Für Umsätze mit anderen Steuersätzen jeweils separat rechnen.

14 • SCHRITT 11

Steuern planen: mit einer klaren Bezugsgröße

Steuer / Puffer	Worauf bezieht er sich?	So behältst du den Überblick
Umsatzsteuer	Auf den steuerpflichtigen Nettoumsatz	Bei 19 %: netto × 0,19. Bereits in brutto enthalten: brutto × 19/119.
Einkommensteuer	Auf das persönliche zu versteuernde Jahreseinkommen	Kein fester Satz auf Umsatz oder einzelne Termine. Eine angepasste Rücklagenquote nur als Planungswert nutzen.
Gewerbesteuer	Auf den jährlichen Gewerbeertrag nach gesetzlichen Anpassungen	Freibetrag und örtlichen Hebesatz beachten; anschließend mögliche Anrechnung auf die Einkommensteuer prüfen.

Einkommensteuer: Für 2026 beträgt der Grundfreibetrag 12.348 € bei Einzelveranlagung. Er bezieht sich auf das zu versteuernde Einkommen, nicht auf deinen Umsatz. Andere Einkünfte und persönliche Abzüge wirken mit. Ein Gewinn unter einer Umsatzgrenze ist daher nicht automatisch einkommensteuerfrei. [5]

Gewerbesteuer: Für natürliche Personen und Personengesellschaften besteht grundsätzlich ein Freibetrag von 24.500 € Gewerbeertrag. Vereinfachtes Jahresbeispiel ohne Hinzurechnungen/Kürzungen: (40.000 € − 24.500 €) × 3,5 % × 4,00 = **2.170 €** bei einem nur angenommenen Hebesatz von 400 %. [6]

Die Gewerbesteuer kann die Einkommensteuer unter Voraussetzungen mindern. Deshalb nicht pauschal „14 % Gewerbesteuer plus 30 % Einkommensteuer“ auf jeden Termingewinn rechnen. [6]

Lege deine Rücklagenquote mit fachlicher Unterstützung anhand der Jahresprognose fest und prüfe sie bei Änderungen. Vorauszahlungen werden aus derselben Steuerrücklage bezahlt; nicht nochmals zusätzlich reservieren. Die Kleinunternehmerregelung betrifft Umsatzsteuer, nicht die generelle Gewinnbesteuerung. [2]

15 • SCHRITT 12

Der Monat zeigt, ob dein Plan aufgeht.

Wir prüfen den Bedarfsweg aus Seite 11. Annahmen: Solo-Betrieb, 105,6 verkaufte Stunden, ein Monatsmaterialverbrauch von 300 €, keine Abweichungen zwischen steuerlichen und kalkulierten Betriebskosten. Die Steuerquote von 30 % bleibt ein reiner Lernwert.

Monatsrechnung · Lernbeispiel	Betrag
Nötiger Nettoumsatz: 5.871,43 € + 300 € Material	6.171,43 €
− Gemeinsame Betriebskosten	1.800,00 €
− Direktes Material	300,00 €
= Vereinfachter Gewinn vor Ertragsteuern	4.071,43 €
− Angenommener Gesamtsteuerpuffer 30 %	1.221,43 €
= Nach Steuerpuffer verbleiben	2.850,00 €
− Privater Monatsbedarf inkl. eigener Absicherung	2.500,00 €
= Geplanter betrieblicher Geldaufbau	350,00 €

Bei durchgehend 19 % Umsatzsteuer entspricht der nötige Nettoumsatz rund **7.344,00 € Bruttoumsatz**. Der enthaltene Umsatzsteueranteil von 1.172,57 € gehört nicht zum oben ausgewiesenen Gewinn. Die Zahllast verringert sich gegebenenfalls um abzugsfähige Vorsteuer.

Dein persönlicher Mindestmaßstab: Nach betrieblichen Kosten, realistischen Steuern und notwendigen Rücklagen muss dein Privatbedarf gedeckt sein.

Das Beispiel setzt voraus, dass keine weiteren Zahlungen fehlen. Darlehenstilgungen, Investitionen, offene Rechnungen und abweichende Steuerzeitpunkte zusätzlich im Geldplan berücksichtigen. Die 350 € sind keine steuerlich abziehbare Ausgabe allein durch die Rücklagenbildung.

16 • ORIGINALBEISPIEL LESEN

Was die Margentis-Kalkulation zeigt

Im Anhang findest du den vollständigen Originalexport „ANSATZFARBE“ vom 13.10.2026. Er zeigt eine Kalkulation auf Grundlage der damals hinterlegten Unternehmensdaten. Die Zahlen sind ein Praxisbeispiel und keine Preisempfehlung für jeden Salon.

Aufbau der Selbstkosten im Original [7]	Betrag
Arbeitskosten für 60 berechnete Minuten	30,75 €
Material	2,43 €
Betriebskostenanteil für eine berechnete Stunde	48,15 €
= Selbstkosten	81,33 €
Darin bereits enthalten: kalkulatorischer Unternehmerlohn	4,40 €

Zwei unterschiedliche Gewinnbegriffe

Die 20,33 € im Export sind ein **kalkulatorischer Überschuss** nach den hinterlegten Selbstkosten. Weil darin 4,40 € Unternehmerlohn stecken, ist dieser Überschuss beim Einzelunternehmen nicht automatisch der steuerliche Gewinn.

Vereinfachte Überleitung je Leistung: 20,33 € + 4,40 € = **24,73 € vor persönlichen Steuern**, sofern alle übrigen Kosten steuerlich in gleicher Höhe berücksichtigt werden dürfen. Weitere kalkulatorische Kosten oder steuerliche Unterschiede können das Ergebnis verändern. [4, 7]

Ein eigener Lohnanteil von 4,40 € je Leistung sagt allein noch nicht, ob dein privater Monatsbedarf gedeckt ist. Dafür brauchst du die Anzahl deiner Leistungen und die gesamte Monatsrechnung.

Auch auffällige Kostenverteilungen prüfen: Im Original entfallen 25,02 € je berechneter Stunde auf „Versicherung“. Das ist ein hinterlegter Einzelwert, kein Branchenrichtwert. Eingaben und Zuordnung vor eigenen Entscheidungen kontrollieren.

17 • PREISVERGLEICH

100 € Kundenpreis: Was bleibt wirklich?

Gleiche Selbstkosten, anderer Endpreis	100,00 €	120,98 €
Netto nach Herausrechnen von 19 % USt.	84,03 €	101,66 €
− Selbstkosten laut Export	81,33 €	81,33 €
= Kalkulatorischer Überschuss vor Ertragsteuern	2,70 €	20,33 €
Kalkulatorische Marge	ca. 3,2 %	ca. 20,0 %

Der niedrigere Preis reduziert den kalkulatorischen Überschuss im Beispiel um 17,63 € je Termin. Bei 50 solchen Terminen sind das **881,50 € weniger im Monat** vor Ertragsteuern, gerechnet mit den gerundeten Werten.

Die Steuerprognose im Original einordnen

Der Export nennt 2,85 € geschätzte Gewerbesteuer, 5,25 € Einkommensteuer-Rücklage und 12,24 € nach Steuerprognose. Das ist rechnerisch 20,33 € − 2,85 € − 5,25 €. Die dafür hinterlegten Steuerannahmen sind aus dem PDF allein nicht vollständig nachvollziehbar. [7]

Übernimm diese Werte deshalb nicht als allgemeine Steuersätze. Unternehmerlohn, Jahresfreibeträge, persönliches Einkommen und eine mögliche Gewerbesteueranrechnung müssen gesondert berücksichtigt werden. Die 12,24 € sind weder ein bestätigter steuerlicher Nettogewinn noch automatisch privat verfügbares Geld. [4–6]

Zeitbezug: Der Export nennt 16,27 € Gewinn je Stunde. Das entspricht 20,33 € ÷ 1,25 Stunden Kundenzeit. Bezogen auf die 60 berechneten Kapazitätsminuten sind es 20,33 €. Beide Angaben brauchen ihren jeweiligen Zeitbezug.

18 • UMSETZEN

Dein kurzer Preis- und Monatscheck

1 · Stimmen die Eingaben?

Kosten vollständig? Netto und brutto passend? Materialverbrauch gemessen? Jeder Kostenbestandteil nur einmal erfasst?

2 · Ist die Zeit realistisch?

Urlaub, Verwaltung und Terminlücken abgezogen? Einwirkzeit nur entlastet, wenn Parallelbelegung tatsächlich möglich ist?

3 · Trägt der Preis dein Leben?

Privatbedarf einschließlich eigener Absicherung eingeplant? Unternehmerlohn vor und nach Steuern sauber unterschieden?

4 · Bleibt ein Puffer?

Steuern, schwächere Monate und notwendige Anschaffungen berücksichtigt? Gewünschte Marge mit der richtigen Formel gerechnet?

5 · Funktioniert der Plan im Alltag?

Geplante mit tatsächlichen Umsätzen, Stunden und Kosten verglichen? Genug Geld für fällige Zahlungen vorhanden?

Weniger Auslastung wirkt sofort: 5.871,43 € ÷ 90 Stunden = 65,24 € je Stunde statt 55,60 €. Deinen privaten Bedarf kannst du nicht durch einen voll aussehenden Kalender ersetzen.

Führe den Check monatlich durch und nach größeren Änderungen sofort: etwa bei neuen Löhnen, höheren Kosten, weniger Arbeitszeit oder verändertem Privatbedarf. Preise lassen sich nur mit verlässlichen Daten beurteilen.

19 • ARBEITSBLATT 1

Dein Privatbedarf und dein Gewinnziel

Zeitraum: _____ Name / Betrieb: _____

Deine Zahl	Betrag / Notiz
Wohnen, Energie und Haushaltsanteil	_____
Lebensmittel und persönlicher Alltag	_____
Kinder, Mobilität und sonstige Verpflichtungen	_____
Eigene Kranken-/Pflegeversicherung	_____
Altersvorsorge und private Reserve	_____
Summe privater Bedarf	_____
− Verfügbare andere private Einnahmen	_____
A · Aus Selbstständigkeit nötiger Privatbetrag	_____
B · Zusätzliche betriebliche Geldreserve	_____
C · Abgestimmte Gesamtsteuerquote in %	_____

Gewinnziel vor Ertragsteuern = (A + B) ÷ (1 − C/100)
Mein monatliches Gewinnziel: _____ €

C ist eine individuelle Planungsannahme, kein gesetzlicher Pauschalsatz. Die betriebliche Geldreserve nicht zusätzlich erneut als Betriebsausgabe abziehen. Eigene Absicherung nur einmal erfassen.

20 • ARBEITSBLATT 2

Deine Kosten und verkaufbaren Stunden

Deine Zahl	Betrag / Notiz
Gemeinsame monatliche Betriebskosten	_____
Monatliche Arbeitgeberkosten des Teams, falls vorhanden	_____
Direktes Material: separat je Leistung erfassen	_____
Jährliche geplante Anwesenheitsstunden	_____
− Urlaub / Feiertage / Krankheit / Weiterbildung	_____
− Organisation / Reinigung / sonstige Zeit	_____
− Erwartete unbezahlte Lücken	_____
= Verkaufbare Jahresstunden	_____
÷ 12 = Verkaufbare Monatsstunden	_____
Gewinnziel von Arbeitsblatt 1	_____

Solo-Bedarfsweg:
(gemeinsame Monatskosten + Gewinnziel) ÷ verkaufbare Monatsstunden
= _____ € netto je Stunde, vor direktem Material

Bei einem Team Kosten und produktive Kapazitäten passend zuordnen: Mitarbeitendenkosten als Zeitkostensatz oder im gemeinsamen Satz, nie in beiden. Raumkapazität bei unterschiedlichen Auslastungen separat prüfen.

21 • ARBEITSBLATT 3

Deine Leistung und dein Monatsvergleich

Leistung: _____ Monat: _____

Leistungsrechnung	Dein Wert
Aktive / gebundene / freie Zeit in Minuten	_____ / _____ / _____
Zeitkosten + Material + anteilige Betriebskosten	_____ €
Darin enthaltener eigener Unternehmerlohn	_____ €
Selbstkosten gesamt	_____ €
Zielmarge / Netto-Preis = Selbstkosten ÷ (1 − Marge)	_____ % / _____ €
USt.-Satz / Endpreis = Netto × (1 + USt.-Satz)	_____ % / _____ €

Monatsvergleich	Plan	Ist
Nettoumsatz	_____	_____
Abziehbare Betriebsausgaben	_____	_____
Vereinfachter Gewinn vor Ertragsteuern	_____	_____
Ertragsteuerpuffer / zugeordnete Steuerzahlungen	_____	_____
Privater Bedarf / Entnahmen	_____	_____
Betriebliche Geldreserve / zusätzliche Zahlungen	_____	_____
Verbleibender Geldspielraum	_____	_____

Arbeitsblatt für den Margenweg. Falls du den Bedarfsweg nutzt, keinen Unternehmerlohn und keine Marge für bereits enthaltene Ziele doppelt addieren. Plan und Ist auf derselben Basis vergleichen; Geldabflüsse und steuerliche Kosten bei Abweichungen gesondert abstimmen.

Kalkulation: ANSATZFARBE

Berechnet auf Grundlage deiner aktuell hinterlegten Unternehmensdaten.

Kalkulationsübersicht

Dienstleistung	ANSATZFARBE
Zeit	75 Min.
Arbeitskosten	30,75 €
Materialkosten	2,43 €
Betriebskosten	48,15 €
Selbstkosten	**81,33 €**
Gewinnaufschlag	20,33 €
Netto	101,66 €
Umsatzsteuer	19,32 €
Empfohlener Kundenpreis	**120,98 €**
Kalkulierter Gewinn	**20,33 €**

1 · Allgemeine Angaben

Dienstleistung	**ANSATZFARBE**
Datum der Kalkulation	13.10.2026
Kategorie	–
kalkulierte Gesamtdauer (Kundenzeit)	75 Min.
aktive Arbeitszeit	45 Min.
Einwirk-/passive Zeit	30 Min.
davon kalkulatorisch gebunden	15 Min.
davon frei nutzbar (nicht berechnet)	15 Min.
Steuerstatus	umsatzsteuerpflichtig · 19 %
gewünschte Gewinnmarge	20 %

2 · Arbeitskosten

aktive Arbeitszeit	45 Min.
gebundene Prozess-/Einwirkzeit	15 Min.
freie Prozess-/Einwirkzeit (nicht als Arbeitszeit berechnet)	15 Min.
kalkulatorische Mitarbeiterzeit gesamt	60 Min.
parallel nutzbare Zeit	15 Min.
exklusiv reservierte Kapazität (keine aktive Arbeit)	0 Min.
Kapazitätszeit für Betriebskosten	60 Min.
parallele Betreuung (freie Zeit anderweitig nutzbar)	
Mitarbeiter-/Inhaber-Stundenkosten	30,75 € / Std.
Minutenkosten	0,51 € / Min.
Anteil Christin	30,75 €
60 Min. × 30,75 €/Std.	
produktive Stundenbasis (Betriebskostenverteilung)	1 Std. je Dienstleistung
Arbeitskosten gesamt	**30,75 €**

3 · Materialeinsatz

Produkt	Kategorie	Einkauf	Preis/Einheit	Verbrauch	Kosten
haircolor 100 ml	Haarfarbe	100 ml / 5,60 €	0,056 € / ml	40 ml	2,24 €
Cremeoxyd, 3 % 1000 ml	Entwickler / Oxi…	1.000 ml / 4,68 €	0,0047 € / ml	40 ml	0,19 €
Materialkosten gesamt					**2,43 €**

4 · Betriebskostenanteil

Betriebskostensatz je produktiver Stunde	48,15 € / Std.
verrechnete Stunden	1 Std.
Anteil beratung	5,02 €
Anteil energie	1,76 €
Anteil miete	11,43 €
Anteil software	0,53 €
Anteil versicherung	25,02 €
Anteil kalkulatorischer Unternehmerlohn	4,40 €
sonstige kalkulatorische Kosten	0,00 €
Betriebskostenanteil gesamt	**48,15 €**

5 · Selbstkosten der Dienstleistung

Arbeitskosten	30,75 €
+ Materialkosten	2,43 €
+ Betriebskostenanteil	48,15 €
+ sonstige kalkulatorische Kosten	0,00 €
= Selbstkosten gesamt	**81,33 €**

6 · Gewinnmarge

gewählte Gewinnmarge	20 %
Gewinnaufschlag in Euro	20,33 €
Netto-Verkaufspreis vor Umsatzsteuer	**101,66 €**

7 · Umsatzsteuer

Netto-Verkaufspreis	101,66 €
Umsatzsteuersatz	19 %
Umsatzsteuerbetrag	19,32 €
Brutto-Verkaufspreis	**120,98 €**

8 · Empfohlener Verkaufspreis

Kalkulierter Mindestpreis (Selbstkosten)	**81,33 €**
Zielmarge	20 %
Mathematisch kalkulierter Verkaufspreis	**120,98 €**
Empfohlener Verkaufspreis	**121,00 €**
kaufmännisch auf volle Euro aufgerundet – nie unter dem kalkulierten Preis	
Tatsächliche Marge beim empfohlenen Verkaufspreis	20 %
Gewählter Verkaufspreis	**100,00 €**
Tatsächliche Marge beim gewählten Verkaufspreis	3,2 %
Achtung: Dieser Verkaufspreis unterschreitet deine kalkulierte Zielmarge.	
Abweichung zum kalkulierten Verkaufspreis	-20,98 €

9 · Gewinnübersicht

Verkaufspreis netto	101,66 €
– Selbstkosten	81,33 €
= kalkulatorischer Gewinn vor Ertragsteuern	**20,33 €**
tatsächliche Marge	20 %
Gewinn je Stunde	16,27 €
anteilige Gewerbesteuer	2,85 €
geschätzt	
kalkulatorische Einkommensteuer-Rücklage	5,25 €
Gewinn nach Steuerprognose	**12,24 €**

Alle Werte stammen unverändert aus der angezeigten Kalkulation. Keine steuerliche Beratung.

QUELLEN & EINORDNUNG

Zum Nachlesen und richtig Einordnen

Rechts- und Informationsstand: Oktober 2026. Geprüft am 23.10.2026. Die Beispiele beziehen sich auf Deutschland und überwiegend auf Einzelunternehmen. Die Verweise im Text führen zu diesen Grundlagen.

[1] Umsatzsteuer: Regelsteuersatz

§ 12 Abs. 1 UStG
https://www.gesetze-im-internet.de/ustg_1980/__12.html

[2] Kleinunternehmerregelung

§ 19 UStG
https://www.gesetze-im-internet.de/ustg_1980/__19.html

[3] Vorsteuerabzug

§ 15 UStG
https://www.gesetze-im-internet.de/ustg_1980/__15.html

[4] Gewinn und Entnahmen

§ 4 EStG
https://www.gesetze-im-internet.de/estg/__4.html

[5] Persönlicher Einkommensteuertarif

§ 32a EStG
https://www.gesetze-im-internet.de/estg/__32a.html

[6] Gewerbesteuer und Anrechnung

§ 11 GewStG / § 35 EStG
https://www.gesetze-im-internet.de/gewstg/__11.html

https://www.gesetze-im-internet.de/estg/__35.html

[7] Integrierter Originalexport · Seiten 23–25

Kalkulation_ANSATZFARBE_13-10-2026.pdf · Margentis · bereitgestellt von Kathrin El-Yahya. Alle drei Originalseiten sind unverändert integriert. Erläuterungen und Einordnung dazu stehen auf den Seiten 17–18.

© 2026 Kathrin El-Yahya · Margentis. Texte und Arbeitsblätter dieses Leitfadens sind für die eigene betriebliche Anwendung bestimmt. Keine Weiterveröffentlichung oder Weiterveräußerung ohne Zustimmung. Alle frei entwickelten Beispielannahmen sind Lernmodelle, keine Branchenrichtwerte oder Ergebniszusagen.

DEIN NÄCHSTER SCHRITT

Mehr Tiefe für deine eigenen Zahlen

Du hast jetzt einen klaren Weg: vom privaten Bedarf über Kosten und Zeit bis zum Preis. Die entscheidende Frage bleibt: Passt diese Rechnung auch zu deinem Betrieb, deinen Leistungen und deinem Alltag?

Du musst deine Zahlen nicht perfekt beherrschen, um anzufangen. Aber du darfst anfangen, sie wirklich zu verstehen.

Mit Margentis genauer hinschauen

Margentis unterstützt dich dabei, Kosten, Arbeitszeiten, Material und Preise strukturiert zu betrachten. Eine Auswertung wie das integrierte Ansatzfarben-Beispiel macht sichtbar, welche Annahmen hinter deinem Preis stehen und was eine Veränderung bewirkt.

Für mehr Tiefe kannst du deine Zahlen gemeinsam mit mir durchgehen: Wo entstehen Kosten? Welche Leistungen tragen sich? Welcher Umsatz wird benötigt, damit dein Unternehmen und dein privater Bedarf zusammenpassen?

In deinem Tempo lernen: der Onlinekurs

„Mehr übrig am Monatsende: Der einfache Finanzkurs für kleine Beauty-Betriebe“
Der Kurs vertieft die Grundlagen rund um Kosten, Kalkulation und verständliche Unternehmenszahlen. So kannst du dein Wissen Schritt für Schritt auf deinen Betrieb übertragen.

Lass uns deine Ausgangslage sortieren

Du kannst ein kostenloses Kennenlerngespräch anfragen oder dich über den Onlinekurs informieren. Aktuelle Informationen und Kontaktmöglichkeiten findest du bei Margentis.

margentis.de · Instagram: @margentis_de

Kathrin El-Yahya · Autorin und Gründerin von Margentis
Klarheit für dein Unternehmen. Raum für dein Leben.